

Xayitmurodov Ziyodulla Otabekovich

Jahon Iqtisodiyoti va Diplomatika Universiteti

Xalqaro iqtisodiyot va menejment fakulteti

Magistratura talabasi.

khayitmurodov.ziyodulla@gmail.com

+998972970708

Annotatsiya: Ushbu maqolada konsalting xizmatlarining xalqaro savdosi tushunchasi batafsil yoritib berilgan. Bundan tashqari maqolada konsalting xizmatlarining turlari, shakllari, subyektlari va resurslari haqida ma'lumotlar keltirilgan. Muallif ushbu maqolada faqatgina zamonaviy konsalting xizmatlarini yoritib berish bilan cheklanib qolmasdan uning kelib chiqish tarixi va rivojlanish bosqichlarini keng o'rgangan. Maqola konsalting xizmatlarini sohasida izlanish olib borishning dolzarbligini, bugungi kundagi konsalting xizmatlarini ko'rsatuvchi yetakchi kompaniyalarining faoliyatini va boshqa mavzuga doir muhim masalalarni o'z ichiga olgan.

Kalit so'zlar: Konsalting, konsalting xizmatlari, biznes, jismoniy shaxs, mijoz, maslahat, audit, strategiya, bozor, konsultant, buxgalteriya hisoboti, menejment.

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ КОНСАЛТИНГОВЫМИ
УСЛУГАМИ. ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОНСАЛТИНГА И ЕГО
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Хайитмуродов Зиёдулла Отабекович

Студент магистратуры

факультета «Международной экономики и менеджмента»

Университета мировой экономики и дипломатии

Аннотация: В данной статье подробно объясняется понятие международной торговли консалтинговыми услугами. Кроме того, в статье представлена информация о видах, формах, предметах и ресурсах консультационных услуг. В данной статье автор не ограничился освещением современных консалтинговых услуг, а подробно изучил историю их возникновения и этапы развития. В статье отражена актуальность исследований в сфере консалтинговых услуг, деятельность современных ведущих компаний, предоставляющих консалтинговые услуги, и другие важные вопросы.

Ключевые слова: Консалтинг, консалтинговые услуги, бизнес, физическое лицо, клиент, консалтинг, аудит, стратегия, рынок, консультант, бухгалтерский отчет, менеджмент.

**INTERNATIONAL TRADE IN CONSULTING SERVICES.
BASICS OF CONSULTING ORGANIZATION AND ITS ACTIVITIES**

Khayitmurodov Ziyodulla Otabekovich

Graduate student

Faculty of International Economics and Management

University of World Economy and Diplomacy

khayitmurodov.ziyodulla@gmail.com

+998972970708

Annotation: This article explains in detail the concept of international trade in consulting services. In addition, the article provides information about the types, forms, subjects and resources of consulting services. In this article, the author did not limit himself to covering modern consulting services, but studied in detail the history of their origin and stages of development. The article reflects the relevance of research in the field of consulting services, the activities of today's

***Key words:** Consulting, consulting services, business, individual, client, consulting, audit, strategy, market, consultant, accounting report, management.*

Konsalting xizmatlari korxonalar yoki jismoniy shaxslarga turli biznes muammolarini hal qilishda professional maslahat va yordam beradi. Bu strategik rejalashtirish, boshqaruv tahlili, jarayonni optimallashtirish va mijozning aniq maqsadlariga erishish uchun boshqa turdagi ekspert yordamini o'z ichiga olishi mumkin.

Konsalting xizmatlari moliya, marketing, axborot texnologiyalari, risklarni boshqarish, inson resurslari va boshqalar kabi keng doiradagi sohalarni qamrab oladi. Maslahatchilar odatda mijozlarga biznes jarayonlarini optimallashtirish, samaradorlikni oshirish va korxonaning barqaror rivojlanishini ta'minlashda yordam berish uchun o'z tajriba va bilimlarini taqdim etadilar.

Konsalting audit, strategiyani ishlab chiqish, xodimlarni o'qitish, bozor tahlili, biznes jarayonlarini reinjining va raqobatbardoshlikni oshirish va mijozning maqsadlariga erishishga qaratilgan boshqa usullarni o'z ichiga olishi mumkin. Maslahatchilarning asosiy vazifasi mijozlar tashkilotlarining faoliyatini optimallashtirish uchun ekspert yordamini ko'rsatishdir.

Konsaltingning muhim jihati, shuningdek, o'zgaruvchan bozor sharoitlari va texnologik tendentsiyalarga moslashishdir. Maslahatchilar yangi biznes imkoniyatlarini aniqlash, mijozlarga bozor dinamikasiga moslashish va ular duch keladigan muammolarga samarali javob berishda yordam berish uchun ishlaydi.

Konsalting shuningdek, bozor raqobatini tahlil qilish, potentsial xavf va imkoniyatlarni aniqlash va tashkilot ichidagi o'zgarishlarni boshqarish strategiyalarini ishlab chiqishni o'z ichiga olishi mumkin. Bu jihatlar mijozlarga biznes muhiti dinamikasiga samarali moslashishga va strategik maqsadlarini muvaffaqiyatli amalga oshirishga yordam beradi.

Konsalting xizmat ko'rsatish tarmog'i sifatida boy tarixga egadir. Dastlabki konsalting xizmatlari XVII asr oxirida paydo bo'ldi va bir qator muhim

bosqichlarni bosib o'tdi. Birinchi maslahatchilar (konsultantlar) sanoat inqilobi rivojlanishida ilk zavodlar paydo bo'lganda o'z xizmatlarini taklif qila boshladilar va aynan shu vaqtda bir qancha institutsional o'zgarishlar ro'y berdi. XIX asrning ikkinchi yarmida paydo bo'lgan maslahatchilar esa odatda ishlab chiqarishni boshqarish va mehnat samaradorligini oshirish, shuningdek xarajatlarni kamaytirish kabi masalalariga e'tibor qaratishdi. Birinchi maslahatchi sifatida ko'plab boshqa sanoatchilarga o'z tajribasidan o'tgan va amaliyotda sinalgan maslahatlarini bergan poyafzal ishlab chiqaruvchi Ch.Sampson edi¹. Aynan o'sha vaqtda ishlab chiqarishning ilmiy boshqarish konsepsiyasi paydo bo'ldi. Shu bilan birga, birinchi firmalar paydo bo'lgach, turli masalalar, shu jumladan, ishlab chiqarish bo'yicha konsalting xizmatlari ko'rsatildi. Birinchi professional maslahatchilar paydo bo'ldi, ular orasida F. Teylor, A.D. Littl, T. Parrine va G.Emersonlarni alohida ta'qidlab o'tish joizdir².

Konsalting xizmatlarini rivojlantirishning ikkinchi bosqichi - 1910-yildan 1930-yilgacha. - konsultatsiya obyekti nafaqat ishlab chiqarish, balki umumiy boshqaruv bo'lganligi bilan tavsiflanadi. 1914-yilda E. Vuz biznes-tadqiqot xizmati - "Wuz-al-linen" va "Hamilton" ni tashkil etdi. 1925-yilda birgalikda J.MakKinsey va E. Carneylar tashkil etgan kompaniya, keyinchalik dunyodagi eng yirik ikki konsalting firmasi - "McKinsey & Co" va "A. T. Karny" asos bo'ldi. Ta'kidlash joizki, "McKinsey & Co" moliyaviy boshqaruv masalalari bo'yicha maslahat xizmatini boshlagan birinchi kompaniya edi. Xuddi shu davrda boshqaruv konsalting firmalari Assotsiatsiyasi (bundan buyon - ACME) ta'xis etildi.

Uchinchi bosqich - 1930 - 1950-yillarni o'z ichiga oladi. Bu davr "boshqaruv konsaltingining oltin davri" deb ataladi. Ushbu vaqt mobaynida konsalting xizmatlari tabdirkorlik jadal o'sib borayotgan va yuqori marjalarga ega bo'lgan obro'ga erishdi va bu konsalting kompaniyalari tomonidan xizmat ko'rsatadigan tarmoqlar sonining ko'payishiga xizmat qildi. O'z navbatida, ko'plab yangi firmalarning paydo bo'lishi konsalting xizmatlari uchun ortib

¹ Blinov, A. O. Upravlencheskoye konsultirovaniye: uchebnik dlya magistrov / A. O. Blinov, V. A. Dresvyannikov. - M.: Dashkov i K°, 2013. - 212 s.

² Romanov, A. A. Marketingovie kommunikatsii / A. A. Romanov, A. V. Panko. - M.: Eksmo, 2006. - 432 s.

borayotgan talab tufayli yuz berdi. Firmalarning soni o'sishi bilan bir qatorda, ko'rsatilayotgan xizmatlar doirasi ham sezilarli darajada kengaydi va ularning sifati yaxshilana bordi.

Biroq, konsaltingning haqiqiy gullab-yashnashi 1960-70-yillarda sodir bo'ldi, o'shanda kompaniyalar biznes jarayonlari va bozor talablarining o'sib borayotgan murakkabligiga duch kela boshladilar. McKinsey & Company, Boston Consulting Group va boshqalar kabi yirik konsalting firmalari strategik boshqaruv, tashkiliy rivojlanish va biznes jarayonlarini optimallashtirish sohasida xizmatlar ko'rsata boshladilar. Bu davrga kelib yangi, xalqaro darajaga yo'naltirilgan "katta sakkizlik" konsalting kompaniyalar - Arthur Andersen, Arthur Young, Cooper and Lybrand, Deloitte Haskings and Sells, Ernst and Whinney, Peat, Marwick, Mitchell, Price Waterhouse, Touche Ross. kabi tashkilotlar tashkil etildi. Ushbu davr mobaynida ichki konsalting rivojlandi, maslahatchilarning professional salohiyati o'sib bordi, ammo maslahatchilarning maslahat o'tkazish qoidalari va huquqiy-me'yoriy xujjatlari yo'q edi, axborot maxfiyligi ta'minlanmasdi. Zamonaviy davr bilan solishtirganda konsalting xizmatlari sifatsiz edi. Odatda, maslahatchilar 2-3 yil ishlab, keyinchalik ular boshqa sohaga o'tib ketardilar. Shu bilan birga, maslahatchilarning vakolati uchun mijozlarning talablari oshib borardi.

Konsalting xizmatlari rivojlanishining beshinchi bosqichi (1990-yillar) yana-da kengroq xizmat turlari bilan ajralib turadi. Konsalting kompaniyalari tor doiradagi ixtisoslashuvga aylandi, ya'ni: itisodiyotning ma'lum bo'limi yoki boshqaruvning funksional tarmoqlari. Ushbu davrda xalqaro miqyosida faoliyat yuritadigan 30 dan ortiq yangi kompaniyalar tashkil topdi. Bundan tashqari, kompaniya faoliyatining yangi yo'nalishi avtomatlashtirish va yuqori texnologiyalarning jadal rivojlanishi hisobiga axborot texnologiyalaridan foydalanishga o'tdi. Umuman olganda, ushbu bosqich bozorning ushbu xizmat turiga to'yinishi va stagnatsiya bilan tavsiflanadi. Stagnatsiyani ko'p jihatdan jahon iqtisodiyotining asta-sekinlik bilan o'sishi va ishbilarmonlik faolligining pasayishida sezildi, ayniqsa, rivojlangan mamlakatlarda bu hol yaqqol namoyon bo'ldi.

Ta'limning zamonaviy transformatsiyasi

Yillar davomida konsalting butun dunyo bo'ylab tarqalib, turli sohalarni qamrab oldi va kompaniyalarni o'zgaruvchan bozor sharoitlariga moslashish uchun vositalar bilan ta'minladi.

Konsalting sohasida o'sish faqat 2003-yildan keyin boshlandi. Bu davrda muhim voqea - Arthur Andersen kompaniyasi inqirozga uchradi. Ushbu kompaniya, Ernst and Young, KPMG, Deloitte, PwC, bilan birgalikda 80 dan ortiq mamlakatlarda faoliyat yurituvchi va 2002-yilda 9,3 milliard AQSH dollarida daromad olgan kompaniyalarning "katta beshlik"ka kiruvchi kompaniyalardan biri edi³. Enronning inqirozini keltirib chiqardi, chunki Arthur Andersen Enronning auditori edi. Ma'lum bo'lishicha, Enron rahbariyati moliyaviy qalloblikda va katta miqdordagi kamomadni yashirganligi aniqlandi. Arthur Andersen moliyaviy hisobotlarni tekshirishda beparvolikda ayblanib, qasddan haqiqatni yashirishda ayblangan. Shundan so'ng tekshiruv boshqa Arthur Andersen mijoz kompaniyalarida amalga oshirildi, shundan keyin ularning ko'pchiligi o'z faoliyatlarini to'xtatdilar.

Kompaniyaning inqirozi ham butun konsalting sanoatining ham, "katta to'rtlik" kompaniyalarining obro'siga salbiy ta'sir ko'rsatdi. Konsalting xizmatlarini ko'rsatuvchilari uchun jamiyatda ma'lum bir ishonchsizlik paydo bo'ldi. Boshqa tomondan, qolgan kompaniyalar Arthur Andersenning inqirozidan foydalandilar, chunki Arthur Andersen mijozlari boshqa auditorlik kompaniyalari mijozlariga aylandi. Eng katta foyda Ernst and Young kompaniyasi tomonidan amalga oshirildi - uning daromadi 2002-2003-yillarda 29,8% ga o'sdi⁴.

Hozirgi vaqtda, xususan Yevropa mamlakatlaridagi konsalting xizmatlari bozori yuqori o'sish sur'atlari bilan ajralib turadi. Yevropa mamlakatlarida 2014-2016-yillar uchun konsalting sanoatining o'sish sur'ati o'sha davrda yalpi ichki masulotning (YAIM) o'sish sur'atlari sezilarli darajada oshgan⁵.

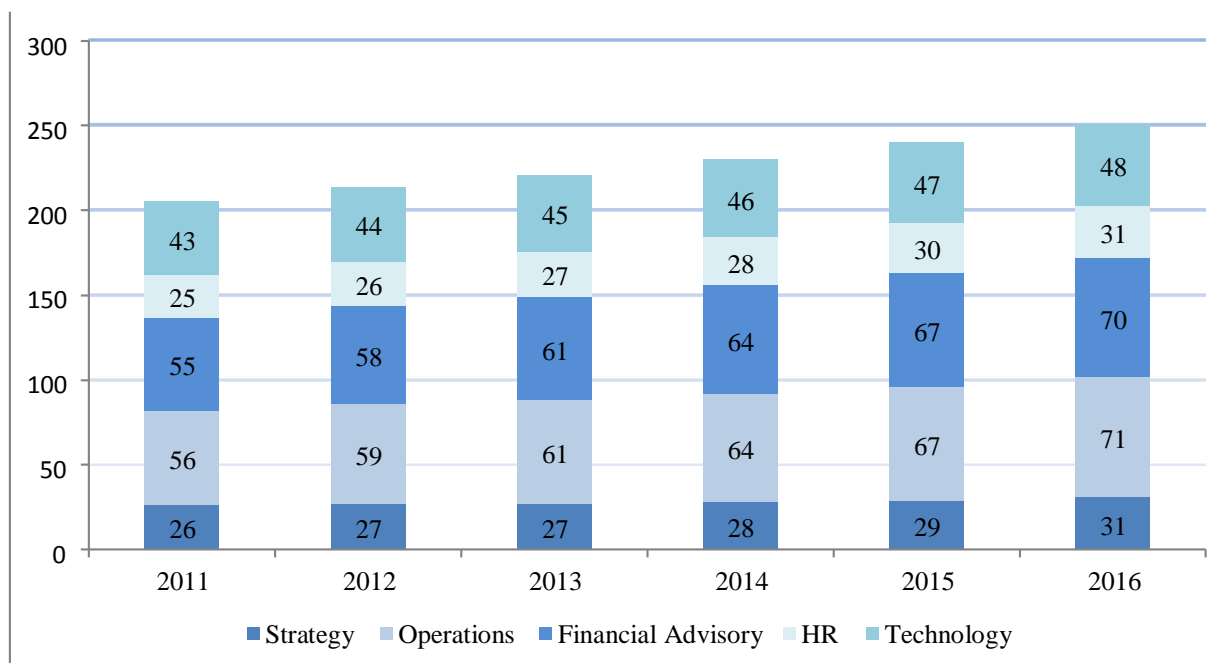
2011-yilda konsalting sanoatining hajmi 205 mlrd. AQSH dollariga

³ Skandalniy auditor Arthur Andersen nameren vernutsya na rinok
<http://www.rbc.ru/economics/02/09/2014/57042191a794760d3d41255>

⁴ <https://ru.sputniknews-uz.com/politics>

⁵ EYGlobalreview 2016 [Elektronniy resurs]. – Rejim
dostupa:<http://www.ey.com/gl/en/about-us/our-global-approach/global-review/globalreview-2016-facts-and-figures>

baholangandi, yillik o'sish su'ati 4.1% tashkil etgan bo'lsa 2016-yilda bu ko'rsatkich 251 mlrd. dollariga yetgan (1-rasm).



1-rasm. 2011-2016-yillarda global konsalting sanoatining tarkibi va dinamikasi⁶

Grafik tahlili shuni ko'rsatadiki, 2011-2016-yillarda konsalting xizmatlari bozorida sezilarli o'zgarish yuz bermagan. Konsalting xizmatlarning tarkibi bo'yicha ko'rib chiqadigan bo'lsak 2011-yilda strategik konsalting 26%ni tashkil etgan bo'lsa, 2016-yilda u 31%gacha o'sgan, operatsion va moliyaviy konsalting mos ravishda 30%ga oshgan, kadrlar konsaltingi 15%ni tashkil etgan. Texnologiya konsaltingi, ya'ni ITkonsalting sifatida tanilgan konsalting bozor ulushing 20%ni egallagan.

Konsalting xizmatlari bozorining rivojlanish tendensiyasi sifatida konsalting kompaniyalarining xizmat ko'rsatish doirasining tobora ortib borishi bilan izohlash mumkin. Agar ilgari konsalting kompaniyalar ishlab chiqarishni boshqarishda yoki strategik menejmentga yo'naltirilgan bo'lsa, hozirgi kunda ma'lum bir sohani egallagan yuqori darajadagi ixtisoslashtirilgan kompaniyalarni topish qiyin. Boshqa tomondan, biznes kompaniyalarining muammolari ham ko'p qirrali bo'lib, ular turli faoliyat sohalaridagi mutaxassislarning yordamiga muhtoj.

⁶ LexisNexis Predictions for the Consulting Industry in 2016
www.tadqiqotlar.uz

Shu maqsadda konsalting kompaniyalari faoliyati boshqaruvning turli sohalaridagi mutaxassislarni o'z ichiga olgan guruhlar tashkil etilmoqda.

Biroq, konsaltingning kasb sifatida haqiqatan ham sezilarli o'sishi, shu jumladan ko'plab konsalting firmalarining yaratilishi Ikkinchi Jahon Urushidan keyin sodir bo'ldi. Shunday qilib, ushbu hisobotda muhokama qilingan konsalting sanoatining uchta kichik sektori - buxgalteriya hisobi, menejment bo'yicha konsalting va muhandislik konsaltingi - ayniqsa transport, bank va sug'urta kabi xizmatlarga nisbatan ancha yosh xizmat ko'rsatish sohaları sifatida qarash mumkin. Ikkinchi jahon urushidan keyingi davrda biznes xizmatlari asosan periferik tarmoqlardan korxonalar va umuman iqtisodiyot faoliyatining tobora muhim tarkibiy qismlariga aylandi. Ushbu xizmatlarni ko'rsatishda maslahatchilar va konsalting firmalari muhim o'rin egalladi. Tor ma'noda ularning roli turli masalalar bo'yicha maslahat berish va mijozlar nomidan ekspert, xolis va mustaqil mutaxassislar sifatida aniq vazifalarni bajarishdan iborat. Biroq, biznes va sanoatdagi professional maslahatchilarning roli tobora kengayib bormoqda va nafaqat maslahatlar va moslashtirilgan echimlar, balki mijoz-firmalarning texnik ko'nikmalarini oshiradigan bevosita xizmatlarni ham o'z ichiga oladi.

So'nggi o'n yilliklarda konsalting xizmatlari sanoati hajmi va tuzilishida ham sezilarli o'zgarishlarga duch keldi. Xususan, 1970-yillarda sanoat xalqaro miqyosda tus oldi va 1980-yillarda ko'plab konsalting firmalarining qo'shilishi sodir bo'ldi. So'nggi paytlarda ilg'or axborot va telekommunikatsiya texnologiyalarini qo'llash keng qamrovli ma'lumotlarni qayta ishlash va maslahatchilar va ularning mijozlari o'rtasida tezkor aloqani osonlashtirdi, bu esa maslahatchilarga uzoq masofalarga xizmatlar ishlab chiqarish va sotish imkonini berdi. Konsalting xizmatlarini muayyan xizmatning tarkibiy qismlari yoki yakuniy mahsuloti ko'rinishida sotish imkoniyati rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlarda konsalting tarmoqlari tuzilishi uchun muhim ta'sir ko'rsatadi.

Konsalting sanoatining tuzilishi qisman konsalting biznes yoki sanoat faoliyatining barcha sohalarida amalga oshirilishi mumkinligi va shuning uchun faoliyatning o'zi kabi xilma-xil bo'lishi bilan belgilanadi. Bundan tashqari,

Ta'limning zamonaviy transformatsiyasi

konsalting asosan odamlarning ko'nikmalari, yashirin bilimlari va ma'lumotlariga asoslanadi: u odatda odamlarning biznesi sifatida tan olinadi⁷. Odamlarning o'ziga xos vakolatiga tayanish va maslahatchilar va ularning mijozlari o'rtasida yaqin aloqalar mavjudligi sanoatni xalqarolashtirish uchun muhim oqibatlarga olib keldi; bu xususiyatlar yangi axborot va telekommunikatsiya texnologiyalarining konsalting xizmatlari savdosiga ta'siri uchun ham juda muhimdir.

O'zbekistonda konsalting faoliyati tadbirkorlik va litsenziyalash to'g'risidagi qonun hujjatlari bilan tartibga solinadi. Konsalting biznesini boshlash odatda kompaniyani ro'yxatdan o'tkazish va tegishli ruxsatnomalarni olishni talab qiladi. Shuningdek, soliq majburiyatlarini bajarish va qonunchilikdagi o'zgarishlarni kuzatish muhimdir. To'g'ri va dolzarb ma'lumotlarni olish uchun mahalliy advokatlar yoki biznesni davlat ro'yxatidan o'tkazish organlari bilan bog'lanish tavsiya etiladi.

Ro'yxatga olish va litsenziyalarni olishdan tashqari, soliq majburiyatlarini ham hisobga olish kerak. Qattiq buxgalteriya hisobini saqlang va hisobot berish muddatlariga rioya qiling. Shuningdek, mijozlar ma'lumotlari bilan ishlashda mahalliy ma'lumotlarni himoya qilish va maxfiylik qoidalari bilan tanishib chiqish tavsiya etiladi. Agar kerak bo'lsa, mahalliy qonunlar bo'yicha maslahat olish uchun mutaxassislarga murojaat qiling.

O'zbekiston Respublikasi hududida konsalting xizmatlarini ko'rsatish quyidagi qonun hujjatlari bilan tartibga solinadi:

1. O'zbekiston Respublikasining "Tadbirkorlik va tadbirkorlik faoliyati to'g'risida"gi qonuni tadbirkorlik faoliyatining asosiy jihatlarini tartibga soladi.
2. Korxonalarni litsenziyalash va ro'yxatga olish bo'yicha me'yoriy hujjatlar.
3. O'zbekiston soliq qonunchiligi - soliq va yig'implarni to'lash tartibini belgilaydi.

⁷ UNCTAD, 1993a, 15-bet
www.tadqiqotlar.uz

1. **McKinsey & Company**. "Bizning xizmatlarimiz - Mijozlarga qanday yordam beramiz." Accessed June 2024. McKinsey & Company
2. **Boston Consulting Group (BCG)**. "Bizning Uslub." Accessed June 2024. Boston Consulting Group
3. **Deloitte**. "Xizmatlar va sohalari." Accessed June 2024. Deloitte.com
4. **PwC**. "Xalqaro konsalting xizmatlari." Accessed June 2024. PwC.com
5. **Ernst & Young (EY)**. "Konsalting xizmatlari." Accessed June 2024. Ernst & Young
6. **Harvard Business Review**. "Konsaltingning bugungi biznesda o'z vazifasi." Published January 2023. [Harvard Business Review](#)
7. **International Trade Administration (ITA)**. "Xizmatlar savdosi." Accessed June 2024. ITA
8. **World Bank Group**. "Xalqaro konsalting bozori tendentsiyalari." Accessed June 2024. [World Bank Group](#)
9. **United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)**. "Xizmatlar savdo va iqtisodiy rivojlantirish." Accessed June 2024. [UNCTAD](#)
10. **Consultancy.uk**. "Konsalting sohasi haqida ma'lumotlar." Accessed June 2024. Consultancy.uk